

**MODAL PSIKOLOGIS PELAKU WIRAUSAHA DI KELURAHAN  
ANABANUA KECAMATAN MANIANGPAJO  
KABUPATEN WAJO**



**NURHAYATI  
MUHAMMAD HASAN  
THAMRIN TAHIR**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS NEGERI MAKASSAR  
2019**

# **MODAL PSIKOLOGIS PELAKU WIRAUSAHA DI KELURAHAN ANABANUA KECAMATAN MANIANGPAJO KABUPATEN WAJO**

Nurhayati, Muhammad Hasan, Thamrin Tahir

## **A. Harapan (*Hope*)**

Dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat Kelurahan Anabanua Kecamatan Maniangpajo Kabupaten Wajo selain melakukan kegiatan bertani juga menjalankan kegiatan berwirausaha dengan harapan meningkatkan kondisi ekonomi keluarga, seperti yang telah dikemukakan oleh Pak Ikbal yang selain *hobby* berdagang juga ingin meningkatkan perekonomian keluarga. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan dengan Pak Ikbal yang menyebutkan :

*“Saya berwirausaha karena ini hobby saya yang menjual alat-alat mobil yang memiliki keuntungan yang maksimal dan juga saya ingin meningkatkan perekonomian keluarga saya dan saya juga ini adalah tulang punggung keluarga saya, jadi saya termotivasi untuk berwirausaha seperti orangtua saya.”*  
(wawancara 03/04/2019)

Berdasarkan hasil wawancara Pak Ikbal bahwa beliau berwirausaha selain karena *hobby* ada hal lain yang ingin dicapai. *Hobby*nya pada peralatan mobil menjadi salah satu faktor bertahannya usaha Pak Ikbal. Tidak hanya sebagai *hobby*, ada hal utama yang menjadi harapan (*hope*) yaitu kesejahteraan keluarga dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari serta meningkatkan perekonomian keluarga. Selain itu, ada harapan(*hope*) untuk melanjutkan usaha orang tua yang dinilai telah berhasil sehingga keberhasilan tersebut menjadi *reward* yang telah dicapai orang tua Pak Ikbal yang menjadi salah satu faktor bagi

Pak Ikbal untuk tetap memiliki harapan meningkatkan wirausahanya dalam berjualan perlengkapan mobil.

Alasan yang sama dengan Pak Ikbal yang termotivasi berwirausaha selain karena *hobby* juga merupakan tulang punggung keluarga, Ibu Hj. Hasnah juga termotivasi berwirausaha karena tulang punggung dari keluarga dan ingin meningkatkan ekonomi keluarga serta usaha yang dijalankan oleh Ibu Hj. Hasnah merupakan warisan dari orangtua. Sebagaimana wawancara yang telah dilakukan dengan Ibu Hj. Hasnah yang menyebutkan:

*“Dulu orangtua saya juga pedagang dan ini usaha warisan orangtua usaha. Dari kecil saya sudah belajar berdagang sehingga lama kelamaan menjadi hobby saya berdagang. Karena saya tulang punggung keluarga dan saya hanya tamat SMP jadi saya berfikir untuk berwirausaha agar perekonomian keluarga saya meningkat.”* (wawancara, 03/04/2019)

Dari hasil wawancara bahwa Ibu Hj. Hasnah dari kecil sudah menjadi kebiasaan dalam berdagang dari kebiasaan tersebut timbul perasaan bahwa Ibu Hj. Hasnah menyukai kegiatan berwirausaha. Ibu Hj. Hasnah merupakan tulang punggung keluarga yang memiliki tanggung jawab besar untuk memenuhi kebutuhan keluarga, karena beliau bermodal ijazah SMP yang membuatnya untuk memilih bekerja sebagai wirausahawan. Hal tersebut membuat Ibu Hj. Hasnah memiliki semangat yang tinggi dalam berwirausaha dan usaha yang dijalankan Ibu Hj. Hasnah adalah amanah dari orangtua maka beliau memiliki harapan (*hope*) yang besar untuk meningkatkan usaha.

Berbeda halnya dengan yang dikemukakan oleh Ibu Yuyun yang telah di tinggalkan oleh suaminya termotivasi untuk berwirausaha karena ingin melanjutkan usaha orangtua yang kini sudah lanjut usia dengan maksud agar kebutuhan keluarga terpenuhi. Sebagaimana wawancara yang dilakukan dengan Ibu Yuyun menyebutkan:

*“Saya berwirausaha karena melanjutkan usaha orangtua saya yang sudah lanjut usia dan tidak mampu lagi untuk menjual-jual jadi saya yang menggantikan usaha orang tua saya, apalagi suami saya sudah meninggal dunia dan saya juga merupakan tulang punggung keluarga. Saya juga memiliki anak satu yang sudah bersekolah di sekolah dasar. Jadi, untuk memenuhi kebutuhan keluarga saya yaitu dengan berwirausaha” (wawancara 04/04/2019)*

Berdasarkan hasil wawancara oleh Ibu Yuyun sebagai *single parents* yang beranak satu tentu memiliki tanggung jawab yang besar terhadap kebutuhan keluarga khususnya pada anaknya yang sudah duduk di bangku sekolah dasar yang membuat beliau harus bekerja keras serta memiliki harapan (*hope*) yang besar untuk dapat memenuhi kebutuhan keluarga dengan cara melanjutkan usaha orangtua yang tidak mampu lagi melakukan kegiatan berwirausaha.

Begitupun dengan oleh Ibu Hj. Tuti yang termotivasi berwirausaha karena selain ingin meningkatkan ekonomi keluarga juga ingin melanjutkan usaha orangtua yang kini sudah lanjut usia, Ibu Hj. Tuti menyebutkan:

*“Saya berwirausaha karena selain saya mau meningkatkan ekonomi keluarga juga saya ingin melanjutkan usaha orangtua yang sudah lanjut usia. Meskipun orangtua saya kadang datang di toko untuk menjual itupun hanya sebentar. Dia tidak mampu lagi menjual terlalu lama seperti dulu. Orangtua saya sempat ingin menutup toko tapi saya melarangnya karena sangat disayangkan apabila toko ini tutup sudah banyak pelanggan yang percaya dengan toko ini. Jadi, saya termotivasi untuk berwirausaha.” (wawancara 04/04/2019).*

Berdasarkan hasil wawancara Ibu Hj. Tuti bahwa beliau berwirausaha melanjutkan usaha orangtua yang memutuskan untuk menghentikan usaha namun Ibu Hj. Tuti tidak sepakat dengan keputusan orangtua karena selama ini sudah banyak pelanggan lalu usaha orangtua diberhentikan begitu saja, jadi Ibu Hj. Tuti melanjutkan usaha orangtua yang juga kini sudah lanjut usia. Hal tersebut membuat Ibu Hj. Tuti memiliki harapan (*hope*) yang sangat besar terhadap usahanya dengan maksud selain meningkatkan perekonomian keluarga juga tidak ingin mengecewakan orangtua.

Sementara Ibu Hj. Andi Hawa termotivasi untuk berwirausaha karena ingin memenuhi kebutuhan keluarga dan untuk masa depan anak-anaknya, sebagaimana wawancara yang telah dilakukan dengan Ibu Hj. Andi Hawa, yang menyebutkan:

*“Saya berwirausaha karena saya memiliki anak 3 semuanya sudah bersekolah. Ada sekolah di SD kelas 2, kelas 4 SD dan juga sekolah SMP kelas 1. Jika saya tidak berwirausaha saya sulit untuk menyekolahkan anak-anak saya dan saya juga sulit memenuhi kebutuhan keluarga saya.” (wawancara 03/04/2019)*

Berdasarkan hasil wawancara Ibu Hj. Andi Hawa bahwa beliau berwirausaha karena ingin memenuhi kebutuhan keluarga serta ingin tetap menyekolahkan semua anak-anak agar masa depan anak-anaknya jauh lebih baik daripada orangtua sehingga besar harapan (*hope*) Ibu Hj. Andi Hawa pada usahanya agar dapat memberikan pendidikan terbaik bagi semua anak-anak dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga.

Kesimpulan yang dapat diambil dari harapan (*hope*) pada pelaku wirausaha yaitu:

1. Harapan yang dimiliki oleh Pak Iqbal adalah meningkatkan perekonomian keluarga.
2. Harapan yang dimiliki oleh Ibu Hj. Hasnah adalah meningkatkan perekonomian keluarga.
3. Harapan yang dimiliki oleh Ibu Yuyun adalah meningkatkan perekonomian keluarga.
4. Harapan yang dimiliki oleh Ibu Hj. Tuti adalah meningkatkan perekonomian keluarga.
5. Harapan yang dimiliki oleh Ibu Hj. Andi Hawa adalah meningkatkan perekonomian keluarga.

## **B. Optimis (*Optimism*)**

Selain harapan yang dimiliki oleh seorang wirausahawan juga mampu memiliki optimis dalam berwirausaha agar usaha yang dijalankan dapat meningkat. Sebagaimana yang di ungkapkan oleh Pak Iqbal meskipun sudah banyak saingan dan masalah-

masalah dalam bekerja tetap optimis dalam bekerja, sebagaimana wawancara yang dilakukan dengan oleh Pak Ikbal yang menyebutkan:

*“Meskipun saya memiliki banyak masalah dalam bekerja dan memiliki pesaing saya tetap optimis bahwa usaha saya akan sukses dan terus berkembang”* (wawancara 03/04/2019).

Berdasarkan hasil wawancara Pak Ikbal Bahwa dalam berwirausaha beliau memiliki banyak berbagai jenis masalah-masalah yang ada dalam berwirausaha khususnya pada pesaing-pesaing usaha. Meski Pak Ikbal memiliki banyak berbagai masalah dalam berwirausaha tetap melanjutkan usahanya dan tetap berfikir positif bahwa usahanya akan sukses. Hal ini Pak Ikbal dinilai memiliki modal psikologis pada optimis (*optimisme*) dalam berwirausaha.

Sementara Ibu Hj. Hasnah tetap optimis bahwa melalui berwirausaha ekonomi keluarga akan terus meningkat. Sebagaimana yang telah dilakukan wawancara dengan Ibu Hj. Hasnah yaitu:

*“Saya ini tetap optimis bahwa dengan melalui usaha saya maka ekonomi keluarga saya akan terus meningkat karena saya bekerja keras dalam berwirausaha.”* (wawancara 03/04/2019).

Dari hasil wawancara bahwa Ibu Hj. Hasnah tetap berfikir positif bahwa dengan berwirausaha ekonomi keluarga akan meningkat dengan alasan Ibu Hj. Hasnah telah bekerja keras dalam berwirausaha. Karena Ibu Hj. Hasnah merasa telah bekerja keras dan tetap berfikir positif sehingga hal tersebut menjadikan Ibu Hj. Hasnah memiliki modal psikologis yaitu pada optimis (*optimisme*).

Begitu pula dengan Ibu Hj. Tuti yang tetap optimis bahwa dengan berwirausaha dapat meningkatkan ekonomi keluarga. Sesuai wawancara dengan Ibu Hj. Tuti yaitu:

*“Saya melihat bahwa usaha saya sudah banyak pembelinya jadi saya yakin bahwa usaha saya akan meningkatkan ekonomi keluarga saya dan saya tetap optimis bahwa ekonomi saya akan meningkat.” (wawancara 04/04/2019)*

Dari hasil wawancara Ibu Hj. Tuti telah memiliki banyak pelanggan sehingga memiliki peluang besar bahwa usaha yang dijalankannya akan sukses dengan melihat adanya peningkatan jumlah pelanggan sehingga Ibu Hj. Tuti yakin bahwa perekonomian keluarga akan meningkat. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa Ibu Hj. Tuti memiliki modal psikologis positif yaitu pada optimis (*optimisme*).

Ibu Hj. Andi Hawapun tetap optimis dalam menjalankan usahanya. Sebagaimana pada wawancara dengan Ibu Hj. Andi Hawa yaitu:

*“Saya ini tetap optimis bahwa usaha saya akan meningkat, meski saya memiliki banyak masalah dalam kegiatan menjual. Salahsatunya yaitu karyawan saya.” (wawancara 03/04/2019).*

Berdasarkan hasil wawancara Ibu Hj. Andi Hawa meskipun memiliki masalah pada loyalitas karyawan Ibu Hj. Andi tetap menilai hal tersebut merupakan hal biasa dalam kegiatan berwirausaha dan berfikir positif bahwa usahanya akan meningkat. Ibu Hj. Andi hawa yang tetap berfikir positif meski memiliki masalah pada loyalitas pada karyawan menunjukkan bahwa Ibu Hj. Andi Hawa memiliki modal psikologis positif yaitu pada optimis (*optimisme*).

Selain keempat informan tersebut yang memiliki modal psikologis pada optimis (*optimisme*), Ibu Yuyun juga optimis dalam berwirausaha meski memiliki masalah dalam berwirausaha salahsatunya yaitu aspek *cop*.

*“Biasa pembeli itu salah beli di toko saya, jadi biasa pembeli datang kembali untuk menukar barang yang dia beli. Tetapi itu tidak akan membaut saya menyerah dalam berwirausaha. Saya yakin usaha saya akan terus maju dan berkembang (wawancara 04/04/2019)*

Dari hasil wawancara Ibu Yuyun memiliki masalah dalam keteledoran pada pelanggan yakni dalam penukaran barang, namun hal tersebut tidak membuat Ibu Yuyun menyerah dalam berwirusaha. Ibu Yuyun tetap yakin akan usahanya. Meskipun Ibu Yuyun memiliki masalah pada pelanggan beliau tetap semangat dan berfikir positif dalam berwirausaha. Hal ini dapat dikatakan bahwa Ibu Yuyun memiliki modal psikologis positif yaitu pada optimis (*optimisme*).

Kesimpulan dari optimis (*optimisme*) pada pelaku wirausaha yaitu :

1. Pak Iqbal memiliki optimis (*optimisme*) bahwa usaha yang dijalankan akan meningkat meski memiliki masalah
2. Ibu Hj. Hasnah memiliki optimis (*optimisme*) bahwa usaha yang dijalankan akan meningkat karena merasa bekerja keras
3. Ibu Hj. Tuti memiliki optimis (*optimisme*) bahwa usaha yang dijalankan akan meningkat dengan melihat pelanggan yang semakin meningkat
4. Ibu Hj. Andi Hawa memiliki optimis (*optimisme*) bahwa usaha yang dijalankan akan meningkat meski memiliki masalah dalam berwirausaha
5. Ibu Yuyun memiliki optimisme (*optimisme*) bahwa usaha yang dijalankan akan meningkat meski memiliki masalah dalam berwirausaha

### **C. Resiliensi (*Resilience*)**

Dalam bekerja tentu memiliki berbagai masalah yang dihadapi, namun agar sebagai pekerja yang baik atau untuk meningkatkan usaha maka ketika menghadapi berbagai masalah harus diatasi dengan baik. Seperti yang telah dikemukakan oleh Ibu Hj. Andi Hawa yaitu:

*“Terkadang pegawai saya tidak sempat hadir, biasa sakit biasa juga izin ke keluarganya karena ada acara keluarganya. Jadi, biasa anak-anak saya yang*



*menggantikan mereka yang bungkus barangnya orang yang membeli, karena biasa pembeli itu biasa dua karton barangnya.” (wawancara 03/04/2019).*

Berdasarkan hasil wawancara Ibu Hj. Andi Hawa bahwa beliau memiliki masalah dalam berwusaha yaitu pada loyalitas karyawan yang terkadang tidak sempat hadir karena alasan pribadi. Dalam mengatasi masalah tersebut Ibu Hj. Andi Hawa mengambil peran langsung untuk menggantikan karyawan yang tidak sempat hadir agar para pelanggan tetap nyaman dalam berbelanja. Hal ini dapat dikatakan bahwa Ibu Hj. Andi Hawa memiliki modal psikologis positif yaitu pada resiliensi (*resilience*) yang dibuktikan dengan bahwa Ibu Hj. Andi Hawa dalam menghadapi masalah beliau tetap semangat menghadapi tantangan.

Sementara Ibu Hj. Tuti mempunyai masalah yang berbeda dengan Ibu Hj. Andi Hawa, masalah yang dihadapi dalam bekerja oleh Ibu Hj. Tuti yaitu pada kegiatan transaksi. Sebagaimana wawancara yang telah dilakukan oleh Ibu Hj. Tuti menyebutkan:

*“Pembeli saya biasa tidak sabaran ketika ingin membayar, jadi saya memperingatinya dengan penuh rasa sabar agar tetap mengantri. Awalnya masih banyak yang tidak mendengar tapi lama kelamaan mereka yang dulunya tidak sabaran pembayar akhirnya mulai mengantri.” (wawancara 04/04/2019).*

Dari hasil wawancara Ibu Hj. Tuti memiliki masalah pada kegiatan transaksi yaitu pada saat pelanggan melakukan kegiatan transaksi yang tidak memiliki sifat sabar dalam mengantri. Agar usaha Ibu Hj. Tuti tetap berjalan dengan baik maka Ibu Hj. Tuti mengatasi masalah tersebut dengan rasa sabar yang besar memperingati pelanggan agar tetap mengantri, Dengan cara mengatasi masalah tersebut yang pada mulanya pelanggan tidak mampu mengantri dan akhirnya dapat mengantri dengan baik. Ibu Hj. Tuti mampu menghadapi tantangan dalam berwirausaha dapat dibuktikan bahwa Ibu Hj. Tuti memiliki modal psikologis positif yaitu pada resiliensi (*resilience*).

Begitu pula dengan Ibu Hj. Hasnah yang memiliki masalah pada pelanggan yang membedakan hanyalah bahwa pelanggan dalam penagihan. Sebagaimana dalam wawancara yang telah dilakukan oleh Ibu Hj. Hasnah yang menyebutkan:

*“Masalah terbesar saya dalam bekerja yaitu pada pembeli saya, pembeli jika berutang maka dia akan terus berutang sehingga lama kelamaan utang mereka banyak, ketika saya menagihnya dia hanya berjanji bahwa besok dia akan bayar atau mereka bilang adapi uang. Bahkan ada yang berutang tidak pernah muncul di toko saya. Tapi, saya atasi agar pembeli tidak berutang terlalu banyak saya sedikit tegas dalam menjual barang saya, akhirnya sekarang pembeli jarang berutang di toko saya.”* (wawancara 03/04/2019)

Dari hasil wawancara Ibu Hj. Hasnah memiliki masalah pada pelanggan yakni yang memiliki banyak bon sehingga membuat Ibu Hj. Hasnah akan mengalami kerugian, tidak hanya itu Ibu Hj. Hasnah juga kesulitan dalam kegiatan penagihan kepada pelanggan yang memiliki banyak alasan untuk tidak dapat melunasi bon. Ibu Hj. Hasnah tidak ingin usahanya terus mengalami kerugian maka beliau memiliki cara untuk mengatasi kerugian yaitu dengan membatasi jumlah bon yang dimiliki pelanggan. Dengan begitu pelanggan yang awalnya memiliki banyak bon pada akhirnya dapat diminimalkan. Ibu Hj. Hasnah mampu bangkit kembali dari kesulitan sehingga beliau memiliki modal psikologis positif yaitu pada resiliensi (*resilience*).

Sedangkan Ibu Yuyun memiliki masalah dalam berwirausaha yaitu pada aspek *cop*, yaitu adanya kekeliruan pelanggan dalam membeli barang sehingga Ibu Yuyun kesulitan dalam melakukan administrasi barang (stok barang) sebagaimana yang telah dikemukakan oleh Ibu Yuyun yaitu:

*“Biasa pembeli salah mengambil barang yang salah jadi biasa hari ini dia beli barangku tapi besoknya baru dia tukar dengan alasan salah mengambil barang. Jadi saya kesulitan dalam administrasi barang, dikarenakan toko saya dalam transaksi pembayaran menggunakan alat elektronik. Jadi jika ada pelanggan melakukan menukaran barang jadi terlebih dahulu saya harus melakukan pengecekan administrasi barang di laptop. Agar tidak terjadi hal seperti itu*

*sebelum melakukan pembayaran saya memperingati bahwa barang yang sudah di beli tidak dapat ditukar dan Alhamdulillah kejadian tersebut tidak terulang kembali” (wawancara 04/04/2019)*

Berdasarkan hasil wawancara Ibu Yuyun juga memiliki masalah pada pelanggan yang teledor dalam membeli barang. Pelanggan yang salah memberi barang kemudian mengembalikan barang yang dibeli dengan maksud menukarkan barang. Dengan perilaku pelanggan yang teledor dapat membuat Ibu Yuyun memiliki masalah berwirausaha. Ibu Yuyun dalam kegiatan memasukkan barang (stok barang) serta melakukan kegiatan transaksi menggunakan alat elektronik yakni komputer sehingga Ibu Yuyun kesulitan dalam melakukan penukaran barang. Ibu Yuyun tidak ingin hal tersebut terulang lagi maka beliau memiliki strategi baru dalam menjual barang yakni dengan memperingati pelanggan bahwa barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan lagi. Cara mengatasi masalah Ibu Yuyun dalam berwirausaha mampu mengurangi masalah dalam berwirausaha. Kemampuan Ibu Yuyun dalam mengatasi masalah tersebut dapat dikatakan bahwa Ibu Yuyun memiliki modal psikologis positif yaitu pada resiliensi (*resilience*).

Namun, berbeda dengan Pak Ikbal yang memiliki masalah barang yang dijual. Sebagaimana yang telah dilakukan wawancara oleh Pak Ikbal yaitu:

*“Yang saya jualkan alat-alat mobil dan saya pembeli barang di luar kota jadi biasa barang itu beberapa hari baru tiba di toko. Biasa ada orang mau beli tetapi barangnya belum ada dan itu membuat pembeli saya kecewa. Tapi saya manajemen waktu saya, sebelum barang saya habis saya pesan terlebih dahulu. Jika proses pengantar barangnya lama kadang pegawai saya yang pergi mengambil barang dan hal tersebut efisien serta pembeli saya tidak kecewa dan tetap membeli barang di toko saya.” (wawancara 03/04/2019)*

Dari hasil wawancara Pak Ikbal memiliki masalah pada barang yang dijual karena Pak Ikbal menjual perlengkapan mobil yang tempat membeli barang jarang dijual di kota maka beliau membeli barang di luar kota. Pak Ikbal membeli barang diluar kota yang

mengharuskan beliau menunggu barang akan tiba ditoko dalam beberapa hari, hal tersebut dapat berpengaruh pada pelanggan yakni tidak tersedianya barang yang ingin dibeli oleh pelanggan sehingga pelanggan dapat berkurang. Pak Ikbal tidak ingin mengecewakan pelanggannya maka Pak Ikbal manajemen barang yakni sebelum barang habis beliau memesan barang dan apabila barang terlalu lama dalam pengantaran maka Pak Ikbal memberikan tanggung jawab kepada karyawan dalam pengambilan barang. Dengan cara tersebut Pak Ikbal mampu menghadapi masalah dalam berwirausaha hal ini dapat dikatakan bahwa Pak Ikbal memiliki modal psikologis positif yakni pada resiliensi (*recelince*).

Kesimpulan dari resiliensi (*resilience*) pada pelaku wirausaha yaitu:

1. Resiliensi (*recelience*) yang ada pada Ibu Hj. Andi Hawa yaitu mampu mengatasi masalah loyalitas karyawan
2. Resiliensi (*recelience*) yang ada pada Ibu Hj. Tuti yaitu mampu mengatasi sikap pelanggan yang sabar dalam transaksi
3. Resiliensi (*recelience*) yang ada pada Ibu Hj. Hasnah yaitu mampu mengatasi konsumen yang memiliki banyak pinjaman
4. Resiliensi (*recelience*) yang ada pada Ibu Yuyun yaitu mampu mengatasi masalah pada konsumen yang teledor dalam membeli barang
5. Resiliensi (*recelience*) yang ada pada Pak Ikbal yaitu mampu mengatasi barang yang terlambat datang di toko

#### **D. Efikasi Diri (*Self-Efficasy*)**

Kepercayaan diri ini sangat penting dalam berwirausaha agar usaha yang dijalankan dapat berkembang dengan baik sehingga harapan para pelaku wirausaha dapat tercapai. Seperti yang telah dikemukakan oleh Ibu Yuyun yaitu:

*“Agar usaha saya meningkat saya menambahkan barang jualan saya, yang dulunya saya hanya menjual alat tulis menulis karena saya merasa mampu melakukan perdagangan dengan baik jadi saya menambah barang jualan saya dan saya berharap jika saya menambah barang saya berharap tingkat perekonomian saya meningkat dan hal tersebut semakin hari semakin banyak pembeli.”* (wawancara 04/04/2019).

Dari hasil wawancara Ibu Yuyun yang dulunya hanya menjual barang peralatan menulis karena Ibu Yuyun merasa mampu melakukan kegiatan berwirausaha dengan baik, maka beliau menambah barang jualannya yakni menjual barang kebutuhan sehari-hari dengan maksud agar usahanya dapat meningkat sehingga perekonomian keluarga juga meningkat. Ibu Yuyun yang merasa mampu melakukan kegiatan berwirausaha dapat dikatakan bahwa beliau memiliki kepercayaan diri (*self-efficacy*) yang ada pada modal psikologis dalam kegiatan berwirausaha.

Berbeda dengan Ibu Hj. Andi Hawa yang tidak berani mengambil resiko dan tidak berminat untuk menambah usaha jualan dengan alasan belum mampu menerima beban dalam berwirausaha. Sebagaimana wawancara yang telah dilakukan oleh Ibu Hj. Andi Hawa yang menyebutkan:

*“Saya yang menjual campurandengan apa adanya saja, saya belum siap menambah usaha seperti membuka cabang karena saya belum siap menambah beban. Satu saja terkadang saya sulit mengatasi masalah apalagi kalo menambah cabang lagi. Dan saya belum berfikir untuk menambah usaha, meskipun saya memiliki banyak saingan saya hanya menjalankan apa adanya karena rejeki itu di tangan Tuhan.”* (wawancara 03/04/2019)

Dari hasil wawancara Ibu Hj. Andi Hawa bahwa beliau berwirusaha dengan menjual barang kebutuhan pelanggan dalam sehari-hari dengan apa adanya saja dengan alasan Ibu Hj. Andi Hawa belum siap menambah usaha seperti membuka cabang dengan alasan belum siap dengan tanggungjawab yang lebih besar. Ibu Hj. Andi hawa masih kewalahan dalam kegiatan berwirausaha hal ini membuat beliau belum siap dengan

tanggung jawab yang lebih besar. Ibu Hj. Andi Hawa tidak memiliki strategi baru sehingga dalam menghadapi para pesaing Ibu Hj. Andi Hawa hanya memasarkan apa adanya dengan alasan bahwa rejeki sudah ada ditangan Tuhan. Hal ini membuktikan Ibu Hj. Andi Hawa memiliki modal psikologis rendah yakni pada kepercayaan diri (*self-efficacy*).

Sementara Ibu Hj. Hasnah memiliki keberanian yang tinggi dalam mengambil resiko, sebagaimana wawancara yang telah dilakukan oleh Ibu Hj. Hasnah yaitu:

*“Saya melihat bahwa pelanggan saya semakin hari semakin banyak, jadi saya berencana untuk membuka cabang. Apapun nanti resikonya saya sudah pikirkan dan saya percaya diri bahwa saya mampu mengatasi berbagai macam masalah.”*  
(wawancara 03/04/2019).

Berdasarkan hasil wawancara Ibu Hj. Hasnah bahwa beliau dengan pertimbangan dengan adanya pelanggan yang semakin hari semakin bertambah maka Ibu Hj. Hasnah memiliki strategi baru untuk meningkatkan usaha yakni dengan membuka cabang. Ibu Hj. Hasnah sudah siap dengan hambatan atau resiko dengan adanya cabang usaha dan beliau tetap berfikir positif bahwa semua hambatan mampu diatasi dengan baik. Ibu Hj. Hasnah yang tetap berfikir positif dan berani mengambil resiko membuktikan bahwa Ibu Hj. Hasnah memiliki modal psikologis positif yaitu pada kepercayaan diri (*self-efficacy*).

Sementara dalam meningkatkan usaha Ibu Hj. Tuti tidak hanya di toko saja tetapi Ibu Hj. Tuti juga memasarkan barangnya di pasar tradisional. Sebagaimana wawancara yang telah dilakukan dengan Ibu Hj. Tuti menyebutkan:

*“Saya menjual barang saya tidak hanya di toko tetapi di pasar juga. Seperti di hari pasar saya ke sana menjual Ibu saya yang menjual toko dan saya yakin bahwa dengan menjual di pasar barang jualan saya cepat laku karena di hari pasar pelanggan saya banyak ke pasar jadi dia tidak perlu ke toko saya. Meskipun banyak masalah dan resiko ketika saya menjual di pasar di bandingkan dengan di toko.”*  
(wawancara 04/04/2019)

Dari hasil wawancara Ibu Hj. Tuti berwirausaha dengan menjual barang tidak hanya di toko tetapi memiliki strategi lain untuk meningkatkan usaha yakni dengan memasarkan barang dagangan di pasar tradisional di Desa Mattirowalie Kecamatan Maniangpajo Kabupaten Wajo. Ibu Hj. Tuti manajemen waktu dalam menjual yakni pembagian tugas, Ibu Hj. Tuti ke pasar tradisional pada hari rabu dan sabtu dan orangtua Ibu Hj. Tuti di toko untuk menjual barang. Ibu Hj. Tuti meyakini dengan strategi tersebut dengan adanya pelanggan yang banyak di pasar tradisional meski beliau memiliki banyak masalah dibandingkan di toko. Ibu Hj. Tuti yang memilih strategi selain menjual barang di toko jual menjual barang tradisional meski Ibu Hj. Tuti memiliki banyak masalah dibandingkan di toko namun beliau tetap menjalankan strategi tersebut. Hal ini Ibu Hj. Tuti dapat dikatakan bahwa beliau memiliki kepercayaan diri (*self-efficacy*) positif dalam berwirausaha.

Sementara Pak Ikbal dalam meningkatkan usaha memperbanyak barang jualan di toko dan meski memasang harga yang tidak begitu banyak menguntungkan Pak Ikbal tetap percaya diri. Sebagaimana wawancara yang telah dilakukan oleh Pak Ikbal mengemukakan:

*“Saya menambah barang jualan saya dan memasang harga yang tidak begitu menguntungkan, cukup bersahabat dengan pelanggan. Dan saya tetap percaya diri karena dengan memasang harga yang murah maka pelanggan akan semakin banyak dan itu akan membuat saya untung.”* (wawancara 03/04/2019).

Berdasarkan hasil wawancara Pak Ikbal berwirausaha memasang harga yang relative murah atau harga yang bersahabat dengan pelanggan yang keuntungannya tidak terlalu banyak. Pak Ikbal yang memasang harga yang tidak begitu jauh berada dengan harga modal namun Pak Ikbal tetap meyakini bahwa dengan memasang harga yang bersahabat dengan pelanggan membuat para pelanggan Pak Ikbal bertambah dan hal tersebut dapat menguntungkan. Pak Ikbal yang berani mengambil resiko dengan menjual

barang dengan harga yang murah membuat Pak Ikbal memiliki modal psikologi positif yakni pada kepercayaan diri (*self-efficacy*).

Kesimpulan dari kepercayaan diri (*self-efficacy*) pada pelaku wirausaha yaitu:

1. Ibu Yuyun memiliki kepercayaan diri (*self-efficacy*) karena merasa telah melakukan wirausaha dengan baik maka beliau menambah jenis barang jualan
2. Ibu Hj. Andi Hawa kurang memiliki kepercayaan diri (*self-efficacy*) karena beliau menjual dengan apa adanya.
3. Ibu Hj. Hasnah memiliki kepercayaan diri (*self-efficacy*) yaitu adanya pelanggan yang semakin meningkat maka beliau menambah cabang usaha yang sudah siap menerima resiko yang ada.
4. Ibu Hj. Tuti memiliki kepercayaan diri (*self-efficacy*) yaitu dengan rasa percaya diri bahwa dengan memasarkan barang jualan dipasar dapat menambah tingkat pendapatan
5. Pak Ikbal memiliki kepercayaan diri (*self-efficacy*) yaitu memasang harga yang tidak begitu jauh berbeda dengan harga modal maka pelanggan akan bertambah.

Setelah mencermati dari beberapa informan maka penulis merumuskan pelaku wirausaha di Kelurahan Anabanua Kecamatan Maniangpajo Kabupaten Wajo yang dominan memiliki modal psikologis (*PsyCap*) positif adalah Ibu Hj. Hasnah. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan oleh penulis selain optimis (*optimisme*) yaitu usaha yang dijalankan akan meningkat karena merasa bekerja keras yang membuat beliau berbeda dengan informan lain juga terdapat pada efikasi diri (*self-efficacy*) yaitu menambah cabang usaha yang sudah siap menerima resiko yang ada.



## DAFTAR PUSTAKA

- Dinar, Muhammad, dan Hasan, Muhammad. Pengantar Ekonomi: Teori dan Aplikasi. Makassar: CV. Nur Lina Bekerjasama dengan Pustaka Taman Ilmu, 2018.
- Hasan, Muhammad, Karakteristik Tenaga Kerja Industri Kecil, Jurnal Ekonomi Pembangunan dan Pertanian, Vol. 2, No. 1, 2013.
- Hasan, Muhammad, Produktivitas dan Elastisitas Kesempatan Kerja Sektor Industri, Jurnal Economix Vol. 2, No. 1, 2014.
- Hasan, Muhammad, Pengembangan Pola Pendidikan Ekonomi Informal Sebagai Upaya Untuk Pembentukan Perilaku Ekonomi yang Baik. Prosiding Seminar Nasional "Mega Trend Inovasi dan Kreasi Hasil Penelitian dalam menunjang Pembangunan Berkelanjutan" Halaman 82-87, Makassar: Lembaga Penelitian UNM, 2016.
- Hasan, Muhammad, Pendidikan Ekonomi Informal dan Literasi Keuangan, Prosiding Seminar Nasional "Membangun Indonesia melalui Hasil Riset" Halaman 677-680, Makassar: Badan Penerbit UNM, 2017.
- Hasan, Muhammad, Pembinaan Ekonomi Kreatif dalam Perspektif Pendidikan Ekonomi, Jurnal Ekonomi dan Pendidikan (JEKPEND) Vol. 1, No. 1, 2018.
- Hasan, Muhammad. Pendidikan Ekonomi Informal: Bagaimana Pendidikan Ekonomi Membentuk Pengetahuan Pada Bisnis Keluarga?. Jurnal Ekonomi dan Pendidikan (JEKPEND) Volume 1, No. 2 Juli 2018 p-ISSN: 2614-2139; e-ISSN: 2614-1973, 2018.
- Hasyim, Hajerah, dan Hasan, Muhammad, Strategi Pemberdayaan dan Keunggulan Bersaing Industri Kecil, Prosiding Seminar Nasional Dies Natalis ke 56 Universitas Negeri Makassar. Makassar: Penerbit UNM, 2017.
- Hasyim, S. H., Hasan, M., & Imam, M. Characteristics of the Consumption Pattern of Household's Small Businesses: 57(Piceeba), 426-433, 2018.
- Hasan, M., Musa, C.I., Arismunandar, Tahir, T., Azis, M. Entrepreneurship Education, Family Capital, and Family Business Performance in Makassar, South Sulawesi, Indonesia. International Journal of Science & Engineering Development Research, 4(6), 269-272, 2019.
- Imran Musa, Chalid and Hasan, Muhammad, The influence of social, economic, and demographic characteristic on working hours of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in Makassar City. Journal of Physics: Conf. Series 1028 012181, 2018.
- Luthans, F. The need for and meaning of positive organizational behavior. Journal of Organizational Behavior, 23, 695–706, 2002.

- Luthans, F. Positive organizational behavior: Developing and managing psychological strengths. *Academy of Management Executive*, 16, 57–72, 2002.
- Luthans, F. Positive organizational behavior (POB). In R. M. Steers, L. W. Porter, & G. A. Begley (Eds.), *Motivation and leadership at work* (pp. 187–195). New York: McGraw-Hill, 2003.
- Luthans, F., Avey, J. B., Avolio, B. J., Norman, S. M., & Combs, G. J. Psychological capital development: Toward a microintervention. *Journal of Organizational Behavior*, 27, 387–393, 2006.
- Zainal, H., Parinsi, W. K., & Hasan, M. The Influence of Strategic Assets and Market Orientation to The Performance of Family Business In Makassar City, Indonesia, 17(6), 1-9, 2018.